成功案例分享

Champ ACE 區精英輕鬆拿下一宗23萬保單

科技公司

公司規模: 45人 (員工 + 家屬)

保單概述

- 年化新保費: 約23萬
- FYCC: 3.5萬

代理簡介

- 經驗：5年保險銷售經驗
- 專業：個人保險

客戶需求

- 符合成本預算
- 尋求值得信賴的品牌
- 一站式服務
- 提供指定代理的協助

友邦如何滿足客戶需求

- 涵蓋健康解決方案（例如健康工作坊等等）
- 售前給予代理全力支持，參與客戶咨詢答疑
- 售後提供成員宣講會以及受保成員自選福利介紹

後續的成交：客戶將公司的團體人壽和勞工保險也交給Agent服務

友邦機密及專利資料，嚴禁分發。

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

成功案例分享

Champ ACE 區精英輕鬆拿下一宗23萬保單

科技公司

公司規模: 45人（員工 + 家屬)

保單概述

- 年化新保費: 約23萬
- FYCC: 3.5萬

代理簡介

- 經驗：5年保險銷售經驗
- 專業：個人保險

客戶需求

- 符合成本預算
- 尋求值得信賴的品牌
- 一站式服務
- 提供指定代理的協助

友邦如何滿足客戶需求

- 涵蓋健康解決方案（例如健康工作坊等等）
- 售前給予代理全力支持，參與客戶咨詢答疑
- 售後提供成員宣講會以及受保成員自選福利介紹

後續的成交：客戶將公司的團體人壽和勞工保險也交給Agent服務

AIA – INTERNAL

只供內部培訓使用

CONTENTS

目錄

01 理解企業客戶的需求

02 如何介紹AIA的優勢

03 Agent開發企業客戶的價值

04 策略

友邦機密及專利資料，嚴禁分發。

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

1 理解企業客戶端需求

Agent可以銷售的企業保障產品

1. MPF	法定義務
2. 勞工保險	
3. 團體醫療	公司福利（非必須）
4. 團體人壽	
5. 團體意外險	
6. 公司財險	其他類型保險=酌情考慮
7. 要員保險	
8. 第三者責任	

友邦機密及專利資料，嚴禁分發。

[AIA – INTERNAL]

2 如何介紹AIA的優勢

No.1

EB 市場份額

>26%

7,100 企業客戶[1]

71萬 AIA 計劃成員[1]

香港共計約220萬人擁有EB保障，AIA 佔香港營業 **~28%**

60年 代起領先團體保險

[1] 來源：統計處，【主題性住戶統計調查第78號報告書】

值得信賴的名字 – 友邦團體保險

1 根據客戶獨特需求，量身定制團體醫療及人壽保險方案 (Tailor-made)

客户可挑選不同的組合

醫療保險保障
- 住院及手術
- 門診
- 牙科
- 分娩

危疾保障

人壽及傷殘賠償
- 定期人壽保障
- 意外死亡及傷殘賠償
- 永久完全傷殘賠償

靈活福利計劃

2 多種團體醫療套裝可供選擇 (Package)

基本醫療套裝
- 智悠選 3
- 企業躍升易
- 企業精要

升級醫療套裝
- 企業至尊醫療
- 俊愉團體保險

意外及危疾
- 承諾
- "顧"員意外保增強版
- 企業萬里遊

3 豐富僱員自選保障選擇

僱員以相宜保費購買額外醫療及癌症保障，**僱主毋須承擔額外支出**及行政負擔

「友心意」(StepUp 2) ✚ **「友愛護」(Shield Up)**

- 可攜式醫療保障
- 毋需醫療核保
- 受保已存在病症
- 可攜式癌症保障
- 投保簡易毋須驗身
- 一筆過賠償

4 僱員電子理賠索償無憂

最快3日 收到賠償

保證7日內完成 住院及門診索償

透過**熱線**及**電郵**提供便捷的線上諮詢服務

5 豐富的市場調研數據配合前沿科技為客戶不斷創新健康方案

全面深入的獨家市場調研及數據分析，為企業提供最新的僱員福利市場洞見，精準把握僱員需求

遙距醫療服務 (Telemedicine / Virtual Consultation) 全部可以索償

大灣區門診計劃為僱員於大灣區提供無縫優質醫療網絡門診服務

6 僱員福利增值服務

WorkWell Programs

全方位的僱員福利方案，致力於幫助僱員實現全面健康生活 - 涵蓋身體、心理、財務及社交四大健康範疇



2 如何介紹AIA的優勢

用不同的視角來介紹:



不同保障組合搭配

醫療保障內容可以組合搭配，想哪方面多點，AIA都可以做到。包含牙科、產科、眼科等。
從3個人到幾千人，AIA都可以提供不同類型的醫療package計劃，保費丰儉由人。



市場份額第一

醫療網絡遍布香港，理賠流程順暢
員工周圍的朋友都使用AIA的服務，認可度高
AIA產品涵蓋個人及團體保險，代理人可以提供一站式保險服務



豐富的雇員自選保障計劃

雇員可以搭"順風車"買個人醫療保障：有投必保、保證續保



具整體的競爭優勢

AIA在保持市場領先的同時, 報價及服務一直具有競爭力。
部門同事會根據企業客戶的規模及所在行業而提供福利及銷售建議
具有前瞻性的團體方案 (EB, MPF, IVS, Wellness及Vitality)

友邦機密及專利資料，嚴禁分發。

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

2 如何介紹AIA的優勢

選擇AIA團體醫療的原因

01 提高員工的滿意度和忠誠度

AIA是全港第一的保險品牌，企業主通過AIA團體醫療向員工傳遞，企業關心員工福利的理念，增強員工的歸屬感

02 吸引優秀的人才

優質的福利待遇是招聘中的競爭優勢，MCV企業在香港本地吸引人才，團體醫療是加分項。

03 降低風險

全方位的僱員福利方案，從身體、心理、財務及社交四大健康範疇，為僱員提供健康檢測,營養教育, 心理健康課程等增值服務。
為員工提供醫療保障的同時可減少因健康問題引發的風險。



友邦機密及專利資料，嚴禁分發。

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

3 MCV企業客戶的價值



團體醫療產品的附加值

1.建立與企業主客戶信任，有助於承接企業客戶其他的保險需求。（比如個人保險、勞工保險、MPF 等）

2.直接接觸到企業員工，通過服務和對方加深信任，簽到個人保單。

3.跳出MCV Agent本身的"舒適區"，向更專業更廣闊的方向發展。

4 企業客戶開拓的策略

客戶溝通過程中的一些Tips

Q1 MCV企業在溝通過程中，可能會匯報給不同的管理層，如何讓每個管理層都覺得你很重視他們的意見？

Q2 團體保單服務中，會收到很多查詢，如何在事前做好準備?

Q3 對於從未做過團體保險的同事, 您會給予甚麼建議?

友邦機密及專利資料，嚴禁分發。

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

距離我考取二號牌，已經走過1825個日夜。現在終於成功幫助到企業客戶。

我始終秉持專業的態度面對每一次諮詢。每當遇到值得學習的內容，我都會主動記錄、深入理解，因為我相信：每一分耕耘，終將結出收穫的果實。成功從來不是偶然，只是時間的問題。

一起加油！

THE END

謝謝

友邦機密及專利資料，嚴禁分發。

[AIA – INTERNAL]